

ANALISIS USAHA *BANOFFEE* PISANG KARAMEL DI DESA KRATON KECAMATAN KENCONG KABUPATEN JEMBER

Yesi Vidya Sari

Program Studi Manajemen Agribisnis

Jurusan Manajemen Agribisnis

Email: yesividya123@gmail.com

ABSTRAK

Banoffee Pisang Karamel merupakan inovasi dessert modern yang menggabungkan bahan lokal, yaitu pisang ambon, dengan saus caramel, lapisan biscuit susu serta *whipping cream* dan taburan bubuk cokelat diatasnya. Tugas akhir ini bertujuan menjelaskan proses produksi, menganalisis kelayakan usaha, serta merumuskan strategi pemasaran *Banoffee* Pisang Karamel di Desa Kraton, Kecamatan Kencong, Kabupaten Jember. Juli 2025–Oktober 2025 adalah jangka waktu kegiatan. Analisis kelayakan usaha menggunakan metode *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan *Return on Investment* (ROI). Hasil analisis menunjukkan bahwa BEP dalam jumlah produksi sebesar 15,59/kemasan dan total 20 kemasan per proses produksi, sementara BEP dalam harga mencapai Rp 9.358/kemasan dengan harga jual Rp 12.000 per kemasan. Nilai R/C Ratio sebesar 1,28 dan ROI sebesar 2,00% mengindikasikan bahwa usaha ini menguntungkan dan layak dijalankan. Strategi pemasaran dilakukan melalui bauran pemasaran 4P (*product, price, place, promotion*) dengan memanfaatkan pemasaran langsung, perantara, serta media sosial. Secara keseluruhan, usaha *Banoffee* Pisang Karamel memiliki prospek baik dan berpotensi dikembangkan lebih lanjut.

Kata Kunci: *Analisis Usaha, Banoffee Pisang Karamel, Pemasaran*

RINGKASAN

Analisis Usaha *Banoffee* Pisang Karamel di Desa Kraton Kecamatan Kencong Kabupaten Jember, Yesi Vidya Sari, NIM D31231291, Tahun 2025, 56 halaman, Manajemen Agribisnis Politeknik Negeri Jember, Retno Sari Mahanani, SP, MM. selaku Dosen Pembimbing.

Banoffee Pisang Karamel merupakan dessert modern yang disusun dari beberapa komponen, yaitu lapisan biskuit susu (*crust*), potongan pisang ambon, saus karamel (*toffee*), serta whipped cream. Pemilihan produk ini didasari oleh tren konsumsi dessert yang semakin meningkat serta ketersediaan bahan baku yang mudah diperoleh di lingkungan sekitar. Proses produksi meliputi tahapan persiapan alat dan bahan, pengolahan pisang ambon, pembuatan saus karamel, pembuatan margarin cair dan biskuit halus, pengocokan *whipped cream*, penyusunan lapisan *banoffee*, pendinginan, hingga pelabelan dan pengemasan. Dalam satu kali proses produksi, diperoleh 20 kemasan ukuran 200 ml dengan waktu pengerjaan sekitar 2 jam.

Tugas akhir berjudul “*Analisis Usaha Banoffee Pisang Karamel di Desa Kraton Kecamatan Kencong Kabupaten Jember*” dilaksanakan untuk menerapkan prinsip kewirausahaan berbasis komoditas lokal serta menilai kelayakan usaha dari produk *dessert* modern berbahan dasar pisang ambon. Kegiatan berlangsung pada bulan Juli hingga Oktober 2025 dengan fokus pada proses produksi, perhitungan kelayakan usaha, dan penyusunan strategi pemasaran.

Analisis kelayakan usaha dilakukan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP), *Revenue Cost Ratio* (R/C Ratio), dan *Return on Investment* (ROI). Hasil analisis menunjukkan BEP produksi sebesar 15,79 kemasan dalam produksi dan BEP harga sebesar Rp 9.474 per kemasan, lebih rendah dari harga jual Rp 12.000. Nilai R/C Ratio sebesar 1,26 mengindikasikan bahwa usaha dapat menghasilkan penerimaan lebih besar dibandingkan biaya yang dikeluarkan. ROI sebesar 2,00% menunjukkan bahwa usaha mampu memberikan pengembalian investasi meskipun dalam persentase yang relatif kecil. Secara keseluruhan, hasil

perhitungan menunjukkan bahwa usaha *Banoffee* Pisang Karamel layak dijalankan dan berpotensi memberikan keuntungan.

Strategi pemasaran dirumuskan melalui konsep bauran pemasaran (4P), meliputi produk, harga, tempat, dan promosi. Produk dikemas secara menarik menggunakan cup plastik *food grade* dengan label informatif. Penetapan harga mempertimbangkan biaya produksi dan kondisi pasar agar tetap kompetitif. Distribusi dilakukan melalui pemasaran langsung dan tidak langsung, termasuk titip jual di Agribusiness Center. Promosi memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Instagram untuk memperluas jangkauan konsumen. Selama lima kali produksi, total penjualan mencapai 100 kemasan.

Berdasarkan keseluruhan hasil kegiatan, dapat disimpulkan bahwa usaha *Banoffee* Pisang Karamel memiliki prospek yang baik serta peluang untuk dikembangkan lebih lanjut melalui peningkatan efisiensi biaya, inovasi rasa, dan perluasan strategi pemasaran.